

4. DIRU ITURRIAK:

Negozio-proposamena ondo diseinatzeak eta modu egokian abian jartzeak, diru-sarrerak eta etekinak lortzea ahalbidetuko digu.

Prezio motari dagokionez, gure produktua saltzerako garaian prezio finko bat edukiko genuen, izan ere, ez dugu uste lehiakide kantitate handirik edukiko dugunik sektorean.

Prezio honen barruan beste hainbat sailkapen egingo genituen, alde batetik, zerrendako prezio ezarriko genuen, non, honek produktu indibidualei prezio zehatz eta finko bat ezartzen duen, panpinen kasuan “figura basiko” guztiak prezio finko bat edukiko dute.

Bestalde, ezaugarrien araberako prezioa edukiko genuen, non aurretik esandako “figura basikoa” gehiago eraldatzea uztiko genuke, honi esker bezeroak ezaugarri gehiago ezarri ahalko dizkio azken produktuari. Honek noski gure gastuak handituko zituen eta ondorioz “figura basiko” prezioa handitu egin beharko genuke, baliabide eta produkzio kostuei hobeto aurre egiteko.

Azkenik, ez dugu zehazki adostuta baina posible da bolumenaren araberako prezio bat ezartzea. Kasu honetan panpin gehiago erosiz gero prezioa merkeagoa izango litzateke. Honek proiektuari salmenta kantitate handiagoa edukitzea ekarriko zue, bezeroak panpin kantitate gehiago erosiko baitzituen panpin bakoitzeko prezioa txikitzeko. Adibidez panpin unitateko prezioa 10€-koa izango balitz 10 panpinen erosketa 100€ izan ordez, 90€ inguruan utziko genuke.

Aurretik azaldu eta esan bezala, gure iturri nagusia salmentak izango lirateke. Hasiara batean, mailegu bat eskatu beharko genuke enpresa martxan hasteko, baina gero, edukiko ditugun kostuak (lehengaiak gehienbat, plastiko birziklagarria) murriztu egingo genituzte aurreko puntuan azaldutako akordioraren bidez, eta geratutako kostuei aurre egiteko nahiko izango da gure produktuaren salmenta.